



SIMON ASSOCIÉS
SOCIÉTÉ D'AVOCATS

LA LETTRE DES RÉSEAUX

*L'actualité juridique et économique
des réseaux de distribution*

PARIS

47 rue de Monceau - 75008 Paris
Tél. 01 53 96 20 00
contact@simonassociés.com

LYON

NANTES

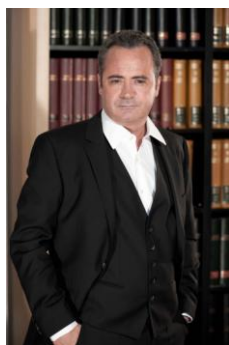
MONTPELLIER

BRESIL

CHINE

LUXEMBOURG

www.simonassociés.com



François-Luc SIMON

Associé-Gérant
Docteur en droit
Membre du Collège
des Experts de la FFF

**Actualité
SIMON ASSOCIÉS
Page 15**

Janvier / Février 2014

SOMMAIRE

DISTRIBUTION :

Preuves de l'assistance du franchiseur CA Paris, 22 janvier 2014, RG n°11/18554	p.2
Clause d'arbitrage : applications des critères de compétence CA Aix-en-Provence, 16 et 23 janvier 2014, RG n°12/23571 et RG n°11/18893	p.2
Validation de l'irrecevabilité d'une candidature à un réseau d'affiliés agréés CA Paris, 20 décembre 2013, RG n°12/15211	p.3
Absence de rupture brutale d'un contrat de concession exclusive CA Paris, 15 janvier 2014, RG n°11/19862	p.3
Même profitable, l'avenant contractuel doit être accepté par le franchiseur CA Paris, 18 décembre 2013, RG n°11/12358	p.4
La résiliation n'a d'effet que pour l'avenir CA Paris, 11 décembre 2013, RG n°11/20158	p.4
Défaillance dans la gestion de son entreprise et non-atteinte des prévisionnels CA Paris, 4 décembre 2013, RG n°13/08506	p.5
Distribution sélective : candidature anormale ou de mauvaise foi CA Versailles, 7 janvier 2014, RG n°12/08061	p.5

CONCURRENCE ET PRATIQUES COMMERCIALES :

Condamnation de clauses courantes en grande distribution CA Paris, 18 décembre 2013, RG n°12/00150	p.6
Nouvelle recommandation de la CNIL concernant l'utilisation de cookies CNIL, 5 décembre 2013, délibération n°2013-378	p.7
L'inapplicabilité de l'article L.442-6, I, 5° du code de commerce à l'agence commerciale CA Aix-en-Provence, 16 janvier 2014, RG n°12/09468	p.8
La clause illicite à l'égard des clients constitutive d'une concurrence déloyale CA Paris, 23 janvier 2014, RG n°12/02577	p.8

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE :

La toponymie d'une parcelle viticole n'excuse pas le caractère déceptif d'une marque de vin Cass. com., 7 janvier 2014, pourvoi n°12-28.041	p.9
Gare aux preuves d'usage de la marque pour éviter la déchéance CA Paris, 17 janvier 2014, RG n° 12/22114	p.10
Cession de marque, clause de non-concurrence et garanties CA Paris, 15 janvier 2014, RG n°12/11833	p.10

IMMOBILIER :

Validité des clauses d'indexation se référant à un indice de base fixe Cass. civ. 3 ^{ème} , 11 décembre 2013, pourvoi n°12-22.616	p.11
Obligations contractuelles du preneur et vétusté à la charge du bailleur CA Paris, 15 janvier 2014, RG n°12/07845	p.12

INTERNATIONAL :

Chine : Bonne Année (du Cheval) et Joyeux Anniversaire	p.13
---	------

DISTRIBUTION

Preuves de l'assistance du franchiseur

CA Paris, 22 janvier 2014, RG n°11/18554

Une société a conclu un contrat de franchise dans le domaine des centres de bronzage. Deux ans après la signature de celui-ci, la société franchisée et son dirigeant agissent contre le franchiseur en demandant que soit prononcée la nullité du contrat de franchise et réclament l'allocation de dommages et intérêts pour inexécution du contrat par le franchiseur, et notamment pour manquement à son devoir d'assistance.

Débouté en première instance et condamné à payer à la tête de réseau les redevances dues et les factures qui n'ayant pas été honorées, le franchisé a interjeté appel en se fondant sur le fait que son franchiseur n'a apporté « aucune aide concrète au franchisé en difficulté ». Après avoir confirmé la décision des premiers juges et refusé d'annuler le contrat pour dol, la Cour d'appel de Paris se prononce également en faveur du franchiseur concernant l'aide au franchisé en considérant que celui-ci a correctement accompli son devoir d'assistance. En effet, si la Cour reconnaît que le franchisé a dû faire face à des difficultés résultant d'une décision du Centre international de recherche sur le cancer qui dénonçait les méfaits du bronzage artificiel,

elle considère que le franchiseur a tout de même recherché à soutenir son franchisé. Pour motiver sa décision, la Cour d'appel s'appuie sur les échanges de mails démontrant que la tête de réseau a répondu à son franchisé et lui a prodigué des recommandations « dont il n'est pas démontré qu'elles aient été superficielles ou inapplicables » sur un diagnostic de performance commerciale, proposant au franchisé des solutions (notamment un outil de relance marketing), sur des enquêtes anonymes (dites « client mystère ») diligentées par le franchiseur, sur des opérations de marketing proposées sur des sites internet reconnus, ainsi que sur des conseils donnés par le franchiseur pour dynamiser le démarrage de l'activité du franchisé.

Enfin, la Cour relève que le franchisé a refusé de participer à des opérations marketing proposées par le franchiseur, et souligne également le fait que ce-dernier a assisté son franchisé en lui consentant, d'abord une diminution des redevances de franchise, puis une suspension de celles-ci, de sorte que l'obligation d'assistance du franchiseur ne pouvait nullement être remise en cause.

Clause d'arbitrage : applications des critères de compétence

CA Aix-en-Provence, 16 et 23 janvier 2014, RG n°12/23571 et n°11/18893

Dans ces deux affaires, la Cour d'appel d'Aix-en-Provence se prononce sur la compétence du juge saisi en présence d'une clause compromissoire.

Dans la première espèce (arrêt du 16 janvier 2014), une société distributrice a présenté au Juge-Commissaire de sa procédure de sauvegarde, une requête aux fins d'autoriser une transaction signée avec la société fournisseur. La question qui se posait était de savoir si le Président du Tribunal de commerce était compétent pour apprécier la transaction alors que celle-ci était liée à un contrat de distribution exclusive contenant une clause compromissoire. Selon la Cour, la requête étant fondée sur l'article L.622-7 du C. com. (relatif au pouvoir du Juge-Commissaire dans la procédure de sauvegarde), la transaction à autoriser constituait un contrat lui aussi rattaché à la sauvegarde, et donc autonome par rapport au contrat de distribution.

Par conséquent, le Tribunal saisi de la procédure de sauvegarde avait connaissance de tout ce qui concernait celle-ci, y compris l'exécution de la transaction autorisée par le Juge-Commissaire, peu important que la transaction soit liée à un contrat contenant une clause d'arbitrage.

Dans la seconde espèce (arrêt du 23 janvier 2014), la Cour applique les critères classiques de compétence : seul le tribunal arbitral est compétent pour statuer sur son pouvoir juridictionnel. Dès lors, si l'affaire est portée devant une juridiction d'Etat, celle-ci doit se déclarer incompétente, sauf à ce que le tribunal arbitral ne soit pas saisi et que la convention d'arbitrage soit manifestement nulle ou inapplicable. La Cour en déduit que la convention qui prévoit expressément les modalités de désignation d'un arbitre n'apparaît pas manifestement nulle ou inapplicable.

Validation de l'irrecevabilité d'une candidature à un réseau d'affiliés agréés

CA Paris, 20 décembre 2013, RG n°12/15211

Dans l'affaire commentée, une mutuelle avait lancé un appel à candidatures dans le but de renouveler son réseau d'opticiens agréés. Les candidats devaient remplir un certain nombre de critères et devaient notamment, à peine d'irrecevabilité de leur candidature, s'engager à promouvoir une ou plusieurs marques en distribution libre.

Les membres d'un même réseau, dont les candidatures avaient toutes été déclarées irrecevables, contestaient la régularité de leur éviction en soutenant notamment avoir été victimes d'une discrimination anti-concurrentielle.

Outre la recevabilité de leurs candidatures, l'annulation du réseau d'opticiens agréés par la mutuelle et l'injonction de procéder à un nouvel appel à candidatures, les demandeurs sollicitaient des dommages et intérêts substantiels.

En première instance, le Tribunal de commerce avait rejeté leurs demandes dans leur intégralité. Ce jugement est approuvé par la Cour d'appel de Paris, qui confirme en tous points la régularité de l'irrecevabilité de la candidature opposée par la mutuelle.

La Cour constate en effet que les candidats évincés avaient été à plusieurs reprises avertis des conditions de recevabilité de leurs candidatures et en particulier de la nécessité de s'engager à promouvoir une marque à distribution libre, pouvant être présentée à la vente par l'ensemble des membres du réseau d'opticiens agréés. Constatant par ailleurs que les candidats avaient eux-mêmes présenté, dans leurs dossiers de candidature, la marque qu'ils souhaitaient promouvoir comme une marque faisant l'objet d'une distribution sélective, la Cour constate que la mutuelle n'a fait qu'appliquer la procédure qu'elle avait fixée et dont elle avait informé les candidats.

Le grief tenant au fait que la mutuelle n'avait pas averti les candidats du fait que leurs réponses n'étaient pas conformes est également écarté compte tenu du traitement informatique et donc automatique des réponses.

La Cour souligne également que toute tentative de la mutuelle de se rapprocher de candidats pour leur faire modifier leur candidature aurait pu être considérée par les autres candidats comme portant atteinte au règlement fixé par la mutuelle et à l'impartialité de la décision.

Absence de rupture brutale d'un contrat de concession exclusive

CA Paris, 15 janvier 2014, RG n°11/19862

La reconduction tacite du contrat est loin d'être aussi automatique que ne le pensent parfois les distributeurs, ainsi que l'illustre l'arrêt commenté.

En l'espèce, un contrat de distribution exclusive avait été conclu pour une durée de trente mois et prévoyait la possibilité pour les parties de poursuivre leurs relations contractuelles après le terme du contrat, par la signature d'un nouveau contrat, les parties devant alors s'informer trois mois avant le terme de leur intention de signer ou non un nouveau contrat.

Trois mois avant le terme du contrat, le concédant avait proposé au concessionnaire de proroger le préavis de trois mois afin de discuter de l'éventuelle poursuite de leurs relations contractuelles, en indiquant qu'à défaut de réponse sous huit jours, le concessionnaire serait réputé accepter cette prorogation.

Le concessionnaire n'avait pas répondu et le concédant avait à nouveau proposé de proroger le préavis d'une nouvelle période de trois mois, puis avait indiqué qu'il souhaitait mettre fin aux relations contractuelles.

Le concessionnaire, considérant que le contrat s'était renouvelé par tacite reconduction, estimait que le concédant avait résilié unilatéralement le contrat renouvelé.

Cependant, la Cour ne suit pas cette analyse. Elle considère en premier lieu qu'en prévoyant la signature d'un nouveau contrat à son terme, le contrat excluait le renouvellement automatique. La Cour relève en second lieu que le refus de renouvellement du contrat n'avait pas à être motivé et que le concédant avait pu régulièrement refuser de poursuivre les relations contractuelles après avoir prorogé le contrat initial de six mois

Même profitable, l'avenant contractuel doit être accepté par le franchisé

CA Paris, 18 décembre 2013, RG n°11/12358

Quelques mois avant le terme du contrat de franchise, un franchiseur de la grande distribution alimentaire a soumis un avenant à l'accord de son franchisé modifiant notamment les redevances.

Bien que ce dernier ait exprimé par courrier son refus de signer cet avenant, le franchiseur l'a unilatéralement mis en œuvre.

Le franchisé l'a assigné en remboursement des redevances, faisant valoir devant la Cour d'appel la faute contractuelle du franchiseur ayant augmenté unilatéralement les taux et tranches du barème de redevances de franchise, en violation de l'article 4.4 du contrat fixant un barème non révisable ou modifiable jusqu'au terme du contrat.

Le franchiseur justifiait cette modification unilatérale en soutenant (i) que cette évolution tarifaire ne constituait qu'une évolution du concept liée au contexte économique et réglementaire (entrée en vigueur de la loi LME), (ii) que l'économie du contrat n'avait pas été bouleversée, (iii) que le

franchisé l'avait tacitement accepté en continuant de payer les redevances, (iv) qu'enfin, les nouvelles conditions contractuelles ont été profitables au franchisé qui a connu, à compter de leur mise en œuvre, une augmentation de son chiffre d'affaires de 8,8% et de sa marge de 13%, l'augmentation de redevances se trouvant ainsi amplement compensée.

La Cour d'appel condamne le franchiseur au remboursement des redevances indûment prélevées sur la période de mise en œuvre de l'avenant litigieux considérant, au visa de l'article 1134 du code civil que le contrat de franchise ne pouvait être modifié unilatéralement alors qu'aucune clause dudit contrat ne permettait une telle modification, que la loi LME de 2008 ne contenait pas de dispositions sur son éventuelle application impérative aux contrats en cours, et que cette modification unilatérale, expressément refusée par le franchisé, ne saurait être justifiée *a posteriori* par l'éventuel profit que le franchisé aurait tiré des nouvelles conditions contractuelles.

La résiliation n'a d'effet que pour l'avenir

CA Paris, 11 décembre 2013, RG n°11/20158

La résolution du contrat fondée sur son inexécution entraîne l'anéantissement rétroactif de ce dernier qui est réputé n'avoir jamais existé ; elle produit les mêmes effets que la nullité du contrat lorsqu'elle porte sur un contrat à exécution instantanée.

En revanche, pour les contrats à exécution successive, la résolution n'emporte pas les mêmes effets ; l'inexécution ne peut être sanctionnée par l'anéantissement rétroactif des effets des contrats depuis leur signature, si ces derniers ont été exécutés, ne serait-ce que sur une courte période. La jurisprudence sanctionne alors l'inexécution par une résiliation judiciaire (Cass. com., 30 avril 2003, pourvoi n°01-14.890).

C'est le principe que la Cour d'appel de Paris a récemment rappelé le 11 décembre dernier à l'occasion d'un litige opposant un franchiseur et son master-franchisé.

Reprochant à son franchiseur d'avoir vendu une partie des droits concédés à titre exclusif en violation du contrat signé, le master-franchisé a assigné son franchiseur aux fins d'obtenir réparation de sa perte de chance de perception des redevances des franchisés jusqu'au terme du contrat.

De manière plus surprenante, le master-franchisé sollicitait en sus le remboursement de droit d'entrée.

Mais, conformément au principe susvisé, la Cour d'appel de Paris l'a débouté de sa demande d'indemnisation égale au montant des droits d'entrée payés.

Les juges du fond retiennent à juste titre que « *dès lors qu'il est établi que le contrat a été exécuté et que la résiliation n'a d'effet que pour l'avenir, il y a lieu de débouter [le master-franchisé] de sa demande sur ce point* ».

Défaillance dans la gestion de son entreprise et non-atteinte des prévisionnels

CA Paris, 4 décembre 2013, RG n°13/08506

Dans le cadre de la décision rendue par la Cour d'appel de Paris le 4 décembre dernier, les juges du fond ont été saisis par une société qui, ayant conclu un contrat de franchise, souhaitait obtenir le prononcé de la nullité dudit contrat, considérant avoir été victime d'une erreur sur la rentabilité de l'entreprise de la part de son cocontractant. Le franchisé reconnaissait avoir établi un prévisionnel mais avançait le fait que celui-ci avait été réalisé à partir des données communiquées par le franchiseur et que les résultats réalisés s'étaient en réalité avérés bien inférieurs à de telles données.

Or, après avoir souligné le fait que le franchisé avait fait établir son business plan par un cabinet d'audit et de conseil suite aux informations fournies par le franchiseur à partir de chiffres réalisés par d'autres établissements et qu'il n'était pas rapporté le fait que celui-ci ait été établi sur la base d'informations erronées, les juges du fond ont rappelé le fait que « *le seul fait que les bénéfices que les appelants espéraient faire au regard du business plan n'aient pas été atteints ne peut en soi traduire l'erreur qu'ils auraient commise sur la rentabilité de l'entreprise* ».

En effet, de nombreux paramètres, liés notamment au commencement de l'activité, à la conjoncture économique et à la gestion effectuée par le gérant peuvent influencer sur la détermination de la rentabilité de l'entreprise du franchisé.

En l'espèce, le franchiseur avait suivi la situation du franchisé et attiré son attention très rapidement sur différents points relatifs à sa gestion financière, s'agissant notamment des prélèvements personnels importants effectués par le franchisé, les frais de personnel élevés dus à un turn-over important, le non-paiement des fournisseurs et des salariés ; le franchisé et son personnel adoptant par ailleurs parfois un comportement inapproprié lors de l'accueil de la clientèle. Par ailleurs, les autres établissements du réseau réalisaient dans le même temps des résultats satisfaisants. Dans ces conditions, le franchisé ne pouvait prétendre avoir été victime d'une erreur sur la rentabilité dans la mesure où la non-atteinte des prévisionnels pouvait s'expliquer par une défaillance du franchisé dans la gestion de son entreprise ; la demande de nullité du contrat a donc, aux vues des éléments rappelés ci-dessus, été rejetée.

Distribution sélective : candidature anormale ou de mauvaise foi

CA Versailles, 7 janvier 2014, RG n°12/08061

En l'espèce, la société S. a conclu avec la société B., un contrat de concessionnaire exclusif de la célèbre marque automobile BMW, à effet au 10 octobre 1997. En 2001, la société B. résilie le contrat car le concessionnaire ne respectait pas ses obligations contractuelles, en dépit notamment des rappels effectués par la société B. sur la nécessité de mettre en place des actions afin d'atteindre les objectifs de vente de véhicules fixés. En 2003, la société S. est agréée en qualité de réparateur de véhicules MINI et BMW et présente la même année une demande pour être agréée en qualité de distributeur de véhicules neufs, sans être retenue. La société S. estime avoir été victime de pratiques discriminatoires et assigne la société B. en réclamant l'indemnisation des préjudices subis.

La question portait ici sur la candidature de la société S. et le fait de savoir si la demande d'agrément en qualité de distributeur de véhicules neufs des marques MINI et BMW, présentée alors que le contrat de concession avait précédemment été résilié, était anormale ou de mauvaise foi.

La distribution sélective qualitative est un « *système dans lequel le fournisseur applique, pour sélectionner les distributeurs ou les réparateurs, des critères purement qualitatifs, requis par la nature des biens ou des services contractuels, établis uniformément pour tous les distributeurs ou réparateurs souhaitant adhérer au système de distribution, et appliqués d'une manière non discriminatoire et ne limitant pas directement le nombre de distributeurs ou de réparateurs* » (Règlement (CE) n°1400/2002 du 31 juillet 2002, article 1^{er}, 1. h). L'octroi de l'agrément par le fournisseur est donc encadré. Les juges du fond ont ici rejeté la demande d'indemnisation formée par la société S., considérant que si la société B. avait refusé d'examiner la candidature pour obtenir l'agrément de distributeur de véhicules neufs des marques BMW et MINI, cela résultait du fait que la candidature présentée procédait d'une demande anormale ou de mauvaise foi. Le fournisseur n'a donc pas commis de manquement susceptible de justifier l'octroi de dommages et intérêts au profit de la société S.

CONCURRENCE ET PRATIQUES COMMERCIALES

Condamnation de clauses courantes en grande distribution

CA Paris, 18 décembre 2013, RG n°12/00150

C'est un nouveau coup porté à des clauses usuellement insérées dans les contrats conclus par certaines enseignes de grande distribution avec leurs fournisseurs : la Cour d'appel de Paris a rendu le 18 décembre dernier une décision condamnant le groupement d'achats d'une de ces enseignes au paiement d'une amende civile de 500.000 euros et lui faisant interdiction d'utiliser les clauses litigieuses pour l'avenir dans les contrats conclus avec les fournisseurs de l'enseigne.

Dans cette affaire, la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes (DGCCRF) avait procédé à une enquête en 2009 portant sur le contenu des contrats conclus par le groupement d'achats avec différents fournisseurs de l'enseigne. Le groupement d'achats agissait à double titre dans sa relation avec les fournisseurs : d'une part, en qualité de courtier mettant en relation les fournisseurs et les distributeurs (les membres de l'enseigne) et, d'autre part, en qualité de mandataire puisque le groupement concluait chaque année les contrats annuels avec les fournisseurs au nom et pour le compte des adhérents du groupement.

En dehors de la condamnation des clauses litigieuses insérées dans les contrats, sur lesquelles nous reviendrons, la Cour d'appel de Paris statuait sur la recevabilité de l'action du Ministre de l'Economie (lequel était l'initiateur de la procédure). Le groupement soutenait que le défaut d'information des fournisseurs concernés par le Ministre de l'Economie s'agissant de l'action intentée était de nature à invalider ladite action. La Cour d'appel retient que dès lors que le Ministre de l'Economie ne sollicitait pas la nullité des clauses concernées (et donc n'intervenait pas dans le champ contractuel entre le groupement et les fournisseurs), mais limitait sa demande au prononcé d'une amende civile et d'une cessation des pratiques mises en cause, il n'était pas obligatoire pour le Ministre de l'Economie d'informer les fournisseurs. L'action du Ministre de l'Economie a donc été jugée parfaitement recevable.

Ensuite, la Cour d'appel s'est prononcée sur les clauses considérées comme illicites.

L'action intentée par le Ministre de l'Economie étant fondée sur le déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties prévu par l'article L.442-6, I, 2° du code de commerce. La Cour débute son raisonnement en énonçant que la soumission de l'un des deux partenaires prévue par cet article peut se traduire par l'insertion des clauses dans les contrats, dès lors qu'il n'y a pas de pouvoir réel de négociation de la part du fournisseur concerné.

S'ajoutait en l'espèce le fait que le groupement de distributeurs détenait 16,9% des parts de marché, et qu'en conséquence les fournisseurs ne pouvaient pas se permettre de cesser leurs relations avec le groupement, ce dont la Cour déduit qu'ils étaient nécessairement soumis aux exigences du groupement de distributeurs.

S'agissant des clauses condamnées, la Cour d'appel de Paris sanctionne tout d'abord l'éviction des conditions générales de vente du fournisseur par les conditions générales d'achat du groupement, considérée comme contraire aux dispositions de l'article L.441-6 du code de commerce.

La Cour considère ensuite déséquilibrée la clause prévoyant des délais de paiement courts pour les prestations de services du distributeur, dès lors que parallèlement le distributeur dispose de délais de paiement plus longs pour régler les factures des fournisseurs. Elle sanctionne également, d'une part, la clause prévoyant l'absence d'escompte au profit du fournisseur en cas de paiement anticipé, dès lors que le distributeur bénéficie pour sa part d'un tel escompte pour ses règlements et, d'autre part, les pénalités appliquées aux fournisseurs et non réciproques.

Enfin, la Cour sanctionne la clause prévoyant le remboursement des produits dégradés par la clientèle en magasin, plus précisément ceux comportant des offres promotionnelles. La Cour considère en effet que le fournisseur ne peut pas s'engager à une telle obligation de résultat, puisqu'il ne maîtrise pas le risque, et qu'il appartient au seul distributeur de supporter les risques inhérents à la mise en vente du produit dans son magasin.

Nouvelle recommandation de la CNIL concernant l'utilisation de cookies

CNIL, 5 décembre 2013, délibération n°2013-378

La CNIL a adopté le 5 décembre dernier une recommandation relative aux cookies et autres traceurs dont il apparaît important de prendre connaissance pour l'ensemble des acteurs utilisant les nouvelles technologies pour exercer ou promouvoir leur activité, notamment par le biais de sites internet, d'applications mobiles ou encore des médias sociaux.

En effet, il est usuel pour les éditeurs de sites ou d'applications de mettre en œuvre des traceurs (cookies, pixels invisibles, web bugs, etc.) pour permettre la navigation de l'utilisateur, réaliser des mesures d'audiences, et plus récemment pour proposer à l'utilisateur des publicités ciblées. Or, l'utilisation de ces traceurs, que nous regrouperons sous l'appellation « cookies » par souci de simplicité, est encadrée par la loi dite informatique et liberté de 1978, en particulier depuis une ordonnance du 24 août 2011 transposant la directive communautaire en la matière. Ces règles s'appliquent que les cookies collectent ou non des données personnelles.

Le principe posé de longue date maintenant est que le stockage d'informations sur l'équipement d'un utilisateur, ou l'accès à des informations déjà stockées, ne peut être mis en œuvre qu'avec le consentement préalable de l'utilisateur (sauf si les cookies sont strictement nécessaires pour la délivrance du service expressément demandé par l'utilisateur). Diverses obligations d'information de l'utilisateur et de recueil de son consentement en découlent, qui ont contraint les entreprises à revoir leur fonctionnement en la matière.

Pour donner son consentement, l'utilisateur doit au préalable avoir été informé de manière claire et complète de la finalité du cookie et des moyens dont il dispose pour s'y opposer. Le consentement de l'utilisateur doit résulter d'un acte positif, étant précisé que le paramétrage de son dispositif de connexion (son navigateur notamment) peut être considéré comme un consentement, sous réserve bien entendu que l'obligation d'information préalable ait été respectée.

En particulier, on rappellera qu'il apparaît insuffisant de faire accepter des conditions générales d'utilisation pour satisfaire aux obligations d'information et de recueil du consentement. L'acceptation semble devoir résulter d'une information distincte et d'un accord spécifique.

La CNIL signale que sont soumis à une information et à un consentement préalable de l'utilisateur, les cookies :

- liés aux opérations de publicité ciblée,
- de mesure d'audience (sauf certains cookies définis par la recommandation) ;
- traceurs de réseaux sociaux générés par les boutons de partage de réseaux sociaux.

A l'inverse, les cookies ayant pour finalité exclusive de permettre ou faciliter la communication électronique ne sont pas concernés. Il en va de même pour les cookies strictement nécessaires à la fourniture du service expressément demandé par l'utilisateur. La CNIL précise par ailleurs que tous les types d'accès sont concernés par la réglementation sur les cookies, c'est-à-dire non seulement la navigation « classique » par ordinateur par le biais d'un navigateur internet, mais également les accès réalisés par les terminaux mobiles (téléphones, tablettes, etc.), à l'aide ou non d'applications, les télévisions et les consoles de jeux vidéo connectées.

Pour le recueil du consentement de l'utilisateur, la CNIL recommande le recours à un bandeau qui apparaîtrait au moment de la connexion de l'utilisateur au site, informant ce dernier en termes clairs (ni trop techniques, ni trop juridiques) de la finalité des cookies, de la possibilité de s'y opposer en changeant des paramètres et du fait que la poursuite de la navigation vaut acceptation des cookies. Ce bandeau devrait être maintenu tant que l'utilisateur n'aura pas effectué d'action positive (refus ou poursuite de la navigation).

On précisera également que la CNIL souhaite que la navigation puisse se poursuivre même en cas de refus des cookies par l'utilisateur. La CNIL fixe par ailleurs à 13 mois la durée maximale des cookies. Passé ce délai, le consentement exprès de l'utilisateur devra être recueilli à nouveau. Elle précise que les visites de l'internaute sur le site (ou l'utilisation de l'application) ne pourront pas prolonger ce délai, le consentement de l'utilisateur sera sollicité.

Par ailleurs, la CNIL considère que l'activation de l'option « Do Not Track » disponible sur certains navigateurs interdit l'implantation de cookies sur le terminal de l'utilisateur. Il conviendra donc aux acteurs du secteur d'adapter leurs sites et applications à ces nouvelles règles.

L'inapplicabilité de l'article L.442-6, I, 5° du code de commerce à l'agence commerciale

CA Aix-en-Provence, 16 janvier 2014, RG n°12/09468

Si l'article L.442-6, I, 5° du code de commerce sanctionne les ruptures brutales de relations commerciales établies, ce texte ne s'applique pas nécessairement à tous les contrats. Dans une décision du 16 janvier 2014, la Cour d'appel d'Aix-en-Provence a exclu que le mandant puisse se prévaloir de cet article contre son agent commercial qui rompt le contrat d'agence de manière unilatérale et sans préavis.

Dans cette affaire, une société a confié la commercialisation de ses terminaux de paiement électronique à une autre société sans passer de contrat écrit. Les terminaux étaient commercialisés pour le compte de la première société, moyennant le versement d'une commission au profit de la seconde. Sans surprise, la Cour a retenu l'existence d'un contrat verbal d'agence commerciale en ayant caractérisé, d'une part, que le mandataire représentait le mandant et, d'autre part, que ce mandat était conclu dans l'intérêt commun des parties. Ce contrat verbal a été rompu sans préavis par l'agent qui a cessé la commercialisation des produits, notamment en raison d'un litige dans le calcul et le paiement des commissions.

Par la suite, la Cour a exclu que l'agent commercial puisse être condamné sur le fondement de la rupture d'une relation commerciale établie. Le raisonnement de la Cour tient dans le fait que la rupture du contrat d'agence commerciale est réglementée par les articles L.134-11 et suivants du code de commerce. Selon la Cour, il en résulte que la rupture à l'initiative de l'agent dispense le mandant du paiement de l'indemnité de l'article L.131-12 du code de commerce. Cette dispense d'indemnité serait un avantage en soi, qui exclurait que le mandant puisse solliciter au surplus une indemnité à l'agent.

Ce raisonnement est critiquable. En effet, il est une chose d'être dispensé du paiement de l'indemnité de fin de contrat, il en est une autre de ne pas être indemnisé du caractère brutal de la rupture. La Cour de cassation l'a d'ailleurs implicitement reconnu en appliquant l'article L.442-6, I, 5° à une relation entre mandant et mandataire au détriment du mandant (Cass. com., 9 juillet 2013, n° 12-21.001). S'il peut s'appliquer au détriment du mandant, cet article doit réciproquement pouvoir s'appliquer au détriment du mandataire.

La clause illicite à l'égard des clients constitutive d'une concurrence déloyale

CA Paris, 23 janvier 2014, RG n°12/02577

Par une décision récente, la Cour d'appel de Paris a sanctionné un assureur pour concurrence déloyale au motif qu'une clause de la police d'assurance proposée était contraire à l'article L.113-12 du code des assurances.

En effet, un assureur proposait à des gestionnaires de biens un contrat d'assurance avec une « garantie perte des loyers » à hauteur de 80.000 € sans limitation de durée.

La police stipulait que si le gestionnaire de biens résiliait le contrat d'assurance ou cessait d'être membre de la FNAIM, « la garantie cessera[it] pour les sinistres déclarés avant la date de résiliation à la fin du 12ème mois de celle-ci ». Le plafond de garantie à ce titre était réduit de manière très significative puisqu'il passait de 80.000 € à 8.000 €.

Selon la Cour, et en dépit d'un doute quant à l'interprétation de la clause, il est acquis en tout état de cause que cette clause a pour objectif de dissuader l'assuré de résilier le contrat.

Ce but et l'effet de la clause constituent un frein dans la mise en œuvre du droit de résiliation prévu par l'article L.113-12 du code des assurances, et donc une infraction à cette disposition d'ordre public.

Par conséquent, l'existence de cette clause est considérée comme un acte de concurrence déloyale. En ce qu'elle dissuade les assurés de résilier leur contrat, elle constitue un frein à la libre concurrence entre assureurs. Les concurrents de l'assureur fautif sont ainsi fondés à agir en responsabilité.

Ce raisonnement est dans la droite ligne des évolutions du droit de la concurrence déloyale, qui tend à faire des concurrents les garants du respect des dispositions impératives à l'égard des clients (V. notamment en droit de la consommation, art. L. 120-1 et s. C. consom.). La condamnation ne va toutefois pas au-delà de la cessation de la clause et aucune indemnité n'est versée au concurrent, faute de démonstration d'un préjudice financier.

PROPRIETE INTELLECTUELLE

La toponymie d'une parcelle viticole n'excuse pas le caractère déceptif d'une marque de vin

Cass. com., 7 janvier 2014, pourvoi n°12-28.041

La société Cheval blanc détenant la marque du même nom désignant l'un des plus célèbres vins de Saint-Emilion (l'un des cinq 1^{er} grands crus classés A), a assigné la société Chaussie de Cheval Blanc aux fins (i) de nullité de ses marques « Domaine du Cheval Blanc » et « Château Relais du Cheval Blanc », (ii) d'interdiction d'utiliser la dénomination portant les termes « Cheval Blanc », (iii) et de condamnation pour contrefaçon.

La société Cheval Blanc faisait notamment valoir le caractère déceptif de la dénomination sociale et des marques litigieuses pouvant tromper le public sur l'origine du vin. A travers cette demande, la société Cheval Blanc souhaitait en fait éviter que le public n'assimile par erreur ces noms à un second vin de son célèbre « Château Cheval Blanc » (ce dernier existant déjà sous le nom « Petit Cheval »).

La difficulté - que n'a pas manqué de soulever la société Chaussie de Cheval Blanc - résidait dans le fait que la parcelle exploitée dont était tiré le vin sous marque « Domaine de Cheval Blanc » portait le toponyme « Cheval Blanc » (!) ; elle estimait en conséquence légitime que ses signes distinctifs puissent nommément y faire référence.

La Cour d'appel de Bordeaux lui a d'ailleurs accordé « le privilège du toponyme » lui permettant de faire un usage licite des termes « Cheval Blanc » pour sa dénomination et pour la marque désignant son vin - la Cour d'appel prenant soin de préciser que la parcelle « Cheval Blanc » représente 2/3 de la superficie exploitée.

La Cour d'appel prononce toutefois la nullité de la marque « Château Relais du Cheval Blanc » mais écarte toute contrefaçon au visa de l'article L.716-5 du code de la propriété intellectuelle qui rend irrecevable toute action en contrefaçon d'une marque postérieure enregistrée dont l'usage a été toléré pendant cinq ans, la société Cheval Blanc ne pouvant ignorer l'existence du vin sous marque « Domaine du Cheval Blanc ».

La Cour de cassation casse partiellement l'arrêt :

- S'agissant de la dénomination sociale, elle confirme la licéité de son usage mais en se fondant sur la finalité de la dénomination sociale qui est de permettre au public « d'identifier une société » et non « son origine géographique » ; dès lors, le grief de « tromperie sur l'origine géographique » par la dénomination sociale est infondé.

- S'agissant du caractère déceptif de la marque « Domaine de Cheval Blanc », elle fait grief à la Cour d'appel de ne pas avoir répondu sur « le risque de tromperie du consommateur sur la qualité et la provenance du vin désigné sous cette marque en lui faisant croire qu'il s'agirait d'un second vin de « Cheval Blanc » » ; la toponymie ne peut ainsi écarter *per se* le caractère prétendument déceptif de la marque.

- S'agissant enfin du caractère forclos de l'action en contrefaçon au visa de l'article L.716-5 précité, elle casse l'arrêt dès lors que « la forclusion par tolérance ne peut être opposée à une action en contrefaçon de marque dirigée contre une dénomination sociale » ; en d'autres termes, la Cour d'appel pouvait valablement écarter le droit pour la société Cheval Blanc d'agir en contrefaçon s'agissant de l'utilisation de la marque « Château Relais du Cheval Blanc » mais non de la dénomination sociale « Chaussie de Cheval Blanc ».

Cette décision confortera les grandes propriétés viticoles bordelaises qui cherchent à se protéger, faute d'une notoriété suffisante dans le grand public de leur second vin (dont le marché est devenu très rentable), de toute confusion avec leurs voisins géographiques bénéficiant d'une toponymie avantageuse en ce qu'elle comporte en toute ou partie le nom d'un vin prestigieux.

Il n'est toutefois pas certain que cette décision eut été si stricte si la demanderesse n'avait pas été le producteur du célèbre Château Cheval Blanc...

Gare aux preuves d'usage de la marque pour éviter la déchéance

CA Paris, 17 janvier 2014, RG n°12/22114

Avant d'agir en contrefaçon, il est essentiel de s'assurer que la marque ne peut pas faire l'objet d'une remise en cause. En effet, un moyen de défense fréquent consiste à contester l'usage sérieux et à solliciter la déchéance de la marque pour défaut d'exploitation sur le fondement de l'article L.714-5 du code de la propriété intellectuelle. Tel était le cas dans cette espèce opposant le titulaire d'une marque semi-figurative déposée pour désigner notamment le pain et les services de boulangerie, à une société fournissant aux professionnels du secteur de la boulangerie une offre de produits surgelés finis et semi-finis.

En défense à l'action en contrefaçon, la société poursuivie soulevait la déchéance de la marque prétendument contrefaite. Tant en première instance qu'en appel, les juges ont considéré que les preuves d'usage fournies par le titulaire de la marque n'étaient pas suffisantes et ont prononcé la déchéance de la marque. Le titulaire de la marque indiquait pourtant que chaque produit est

vendu dans une feuille de papier comportant la représentation de la marque et/ou dans un sac comportant également cette représentation, ajoutant que la marque est représentée en façade de magasin, sur les documents publicitaires et promotionnels. Or, la Cour d'appel considère que les pièces versées aux débats ne sont pas datées ou ne comportent pas une date certaine, reproduisent la partie verbale de la marque sans l'élément figuratif et ne désignant pas les pains mais le magasin, ne révèlent pas une utilisation à titre de marque c'est-à-dire pour désigner des produits ou services, et constituent des documents internes.

Par conséquent, ces éléments n'ont pas permis de justifier d'un usage sérieux pendant une période ininterrompue de cinq ans tant dans la période précédant la demande de déchéance que dans celle suivant l'enregistrement de la marque. On le comprend, s'il est essentiel d'exploiter la marque, il l'est tout autant de pouvoir le prouver, ce qu'illustre cette décision.

Cession de marque, clause de non-concurrence et garanties

CA Paris, 15 janvier 2014, RG n°12/11833

La Cour était saisie de demandes formulées par le cessionnaire d'éléments incorporels (marque et site internet) relatifs à un concours masculin dénommé « *Mister France* », à l'encontre du cédant. Un contrat de cession de marque avait été signé entre les parties prévoyant la cession de la marque *Mister France* et de ses déclinaisons.

Le cédant avait souscrit un engagement de non-concurrence, pour l'ensemble du territoire français, stipulant qu'il s'interdisait de « *...réaliser, participer ou s'intéresser d'une quelconque manière que ce soit, directement ou par personne interposée à une activité identique à celle du concours Mister France* ».

Le cessionnaire faisait grief au cédant d'avoir méconnu sa clause de non-concurrence du fait de l'exploitation de la marque « *Mister Europe* » pour organiser un concours du même type au niveau européen.

La Cour légitime l'exploitation du cédant en considérant que la clause de non-concurrence n'a pas été violée.

En premier lieu, la Cour relève que l'acte de cession prévoyait la cession de la famille de marques « *Mister France* » et réservait, expressément, la propriété de la famille de marques « *Mister Europe* ». Aussi, les magistrats relèvent que, sauf à méconnaître le droit des marques, cela induisait nécessairement le droit de les utiliser.

La Cour relève également que le concours organisé par le cessionnaire visait à sélectionner un lauréat à l'échelle européenne (et pas seulement en France). En outre, la Cour considère que les parties elles-mêmes ne regardaient pas les concours comme étant concurrents précisément puisque le cédant se réservait la titularité des marques « *Mister Europe* ».

Cette interprétation est renforcée par le fait que le contrat de cession dressait une liste des marques pour lesquelles le cessionnaire s'interdisait toute exploitation et que la marque « *Mister Europe* » ne figurait pas dans cette liste. La Cour rejette également les autres demandes formulées au titre d'une contrefaçon prétendue et au titre de la garantie relative à la cession des droits sur le site internet.

IMMOBILIER

Validité des clauses d'indexation se référant à un indice de base fixe

Cass. civ. 3^{ème}, 11 décembre 2013, pourvoi n°12-22.616

Les clauses d'indexation ont pour objectif d'éviter une hausse trop brutale du montant des loyers.

Cependant, l'évolution trop rapide de l'indice du coût de la construction a amené les preneurs à tenter d'obtenir la nullité des clauses d'indexation.

Les clauses d'indexation se référant à un indice de base fixe ont suscité de nombreuses divergences chez les auteurs et les juridictions depuis quelques années.

L'arrêt rendu par la Cour de cassation était donc attendu, même s'il ne résout pas tous les points en suspens, ce qui amènera la Haute Juridiction à apporter d'autres précisions sur le sujet.

Dans la présente espèce, le bail avait été renouvelé aux clauses et conditions du bail expiré, notamment au titre du prix du loyer.

Le preneur, ayant cessé de s'acquitter des loyers, s'était vu délivrer un commandement de payer visant la clause résolutoire. Il avait alors assigné son bailleur pour voir dire privée d'effet la clause d'indexation prévue au bail, le loyer ramené à son prix d'origine et subsidiairement, suspendre les effets de la clause résolutoire.

La Cour d'appel avait refusé de condamner la clause d'indexation estimant que celle-ci doit être considérée comme valide dès lors qu'elle n'a pas pour effet de créer une distorsion entre variation indiciaire et durée s'écoulant entre deux révisions.

La question portait donc sur la référence à un indice de base qui constitue ensuite un indice de référence fixe pour la mise en œuvre de l'indexation.

La Cour de cassation confirme la validité de la clause, relevant que la Cour d'appel a retenu que l'application de l'indice de référence n'a conduit à aucune distorsion entre l'intervalle de variation indiciaire et la durée entre deux révisions.

La Cour de cassation ne tranche pas le débat dans la mesure où elle laisse aux juridictions du fond l'interprétation des clauses d'indexation.

Les juges du fond devront alors rechercher de manière souveraine l'intention des parties pour apprécier la validité ou non de la clause d'indexation.

Les clauses d'indexation devront donc attirer l'attention tant des preneurs que des bailleurs en amont, c'est-à-dire dès la signature des baux afin d'éviter autant que possible cette interprétation.

La Cour de cassation ne se prononce pas non plus sur le caractère d'ordre public de direction de l'article L.112-1 du code monétaire et financier qui répute non écrite toute clause prévoyant la prise en compte d'une période de variation de l'indice supérieure à la durée s'écoulant entre chaque révision.

La Cour de cassation censure néanmoins l'arrêt de la Cour d'appel sur un autre motif.

Le preneur avait pris l'initiative d'une procédure après avoir reçu un commandement de payer visant la clause résolutoire.

Les juges d'appel avaient retenu que le délai de trente jours prévu dans la clause résolutoire correspondait au mois calendaire imposé par l'article L.145-41 du code de commerce.

La Cour de cassation casse l'arrêt sur ce moyen de cassation, considérant qu'une clause résolutoire ne stipulant pas un délai d'au moins un mois a pour effet de faire échec aux dispositions de l'article L.145-41 du code de commerce qui sont d'ordre public.

La cassation intervenant sur ce point confirme à nouveau la nécessité d'être très vigilant dès la rédaction des contrats de baux et de respecter rigoureusement le délai d'un mois exigé par l'article L.145-41 du code de commerce.

Enfin, cet arrêt est également intéressant dans la mesure où il a refusé d'indemniser le preneur du fait des travaux de désamiantage réalisés dans les locaux, faute par le preneur de justifier d'un préjudice d'exploitation né des contraintes de désamiantage.

Obligations contractuelles du preneur et vétusté à la charge du bailleur

CA Paris, 15 janvier 2014, RG n°12/07845

L'obligation de délivrance du bailleur nourrit un contentieux constant.

Sur ce sujet également, une attention particulière est requise dès la signature du bail pour définir précisément les obligations relatives à l'entretien des locaux qui incombent soit au preneur, soit au bailleur.

Principale obligation pesant sur le bailleur, la délivrance de la chose louée permet au preneur d'exploiter les locaux conformément à l'activité convenue contractuellement. Cette obligation subsiste tout au long du bail.

Les bailleurs ont tenté de s'exonérer de leur obligation de délivrance par des clauses expresse qui tendent majoritairement et de plus en plus à être invalidées par la jurisprudence.

En l'espèce, le preneur exploitait un fonds de commerce de café-bar-restaurant et vins à emporter.

Le bail mettait à la charge du preneur l'obligation d'entretenir les lieux et de les rendre en fin de bail en bon état de réparations, non seulement de réparations normales d'entretien mais également de celles de l'article 606 du code civil.

Considérant que le bailleur ne pouvait, par une clause précisant que le locataire prend les lieux en l'état, s'exonérer de son obligation de délivrance, ni mettre à la charge du locataire les travaux rendus nécessaires par la vétusté, le preneur a assigné le bailleur au motif qu'il n'aurait pas respecté son obligation de délivrance et se devait de remettre en état les locaux.

Par une interprétation de la clause du bail, la Cour d'appel rejette la demande du preneur, considérant que celui-ci ne peut se prévaloir d'un manquement du bailleur à son obligation de délivrance pour tous les travaux demandés.

Pour ce qui est des travaux relatifs aux sanitaires et au linteau de porte, ils entrent soit dans le cadre d'un entretien normal, soit dans le cadre des travaux de l'article 606 du code civil. Cependant, aucune stipulation contractuelle ne met à la charge du preneur les travaux liés à la vétusté.

Par conséquent, la Cour d'appel a estimé à juste titre que le locataire est fondé à demander la réalisation des travaux de réfection de plusieurs plafonds qui s'affaissent ; ce qui était établi par un procès-verbal de constat attestant du caractère vétuste des locaux.

Afin de contraindre le bailleur à s'exécuter, la décision fixe un délai de réalisation desdits travaux – dans les six mois de la signification de l'arrêt – et assortit son injonction d'une astreinte de 100 euros par jour de retard passé ce délai.

En l'espèce, le bail avait mis à la charge du preneur toutes les réparations d'entretien y compris les grosses réparations visées par l'article 606 du code civil. En revanche, rien n'était prévu concernant les travaux résultant de la vétusté.

L'article 1755 du code civil exclut des réparations locatives, les réparations résultant de la vétusté de telle sorte que celles-ci, sans clause de transfert expresse au preneur, incombent au bailleur.

En l'espèce, aucune clause ne prévoyait que les réparations rendues nécessaires par la vétusté incombent au preneur. Celui-ci était alors bien fondé à en demander la prise en charge par le bailleur.

Compte tenu des faits de l'espèce et du risque des désordres – affaissement du plafond et de poutrelles métalliques apparentes et rouillées – la décision de la Cour d'appel, bien que sévère envers le bailleur en imposant un délai strict et une astreinte, fait une juste application des clauses du bail.

L'autre argument développé par le preneur est en revanche rejeté par la Cour d'appel.

Le preneur avait fait dresser un certificat de mesurage faisant état d'une différence de 80 m² avec la superficie figurant au bail. A ce titre, il sollicitait une diminution et une restitution de loyers arguant d'une division du montant du loyer par le nombre de m² tel que précisé au bail.

Les juges d'appel considèrent que le preneur règle un loyer pour l'ensemble des locaux, rejetant sa demande de diminution de loyer.

INTERNATIONAL

Chine : Bonne Année (du Cheval) et Joyeux Anniversaire

En cette année 2014, année du cheval, la France et la Chine ont célébré ce 27 janvier 2014, le cinquantième anniversaire de l'établissement de leurs relations diplomatiques.

Le 50^{ème} anniversaire de la reconnaissance des relations diplomatiques. En effet, le 27 janvier 1964, en pleine guerre froide, la France du général de Gaulle et la Chine communiste établissaient des relations diplomatiques. Un communiqué officiel extrêmement bref était publié simultanément à Paris et à Pékin et faisait instantanément le tour du monde. Ce communiqué était le suivant : « *Le gouvernement de la République française et le gouvernement de la République populaire de Chine ont décidé, d'un commun accord, d'établir des relations diplomatiques. Ils sont convenus à cet effet de désigner des ambassadeurs dans un délai de trois mois* ». Quelques semaines après la reconnaissance officielle du 27 janvier 1964, Charles de Gaulle recevait à l'Élysée les lettres de créance du premier ambassadeur de la République populaire de Chine. Le général de Gaulle et Mao Tse Dong ne se sont pourtant jamais rencontrés.

Lors du Conseil des Ministres du 22 janvier 1964, le général de Gaulle déclarait « *Les moyens de la Chine sont virtuellement immenses. Il n'est pas exclu qu'elle redevienne au siècle prochain ce qu'elle fut pendant tant de siècles, la plus grande puissance de l'univers* ». Peu après, le général de Gaulle déroulait devant la presse sa vision de la Chine : « *Un grand peuple, un très vaste pays, (...) un État plus ancien que l'histoire, toujours résolu à l'indépendance (...)* ». A l'époque, c'est le début de la création d'une troisième force entre la Russie et les Etats-Unis. La Chine comptait alors 700 millions d'habitants.

L'évolution économique. En 50 ans, la Chine est devenue la deuxième puissance économique mondiale. En 2012, la Chine dénombrait 1.351 milliard d'habitants, enregistrait un PIB de 8.227 milliards USD (FMI), soit toujours selon le FMI, un PIB par habitant de 6.100 USD.

Lundi 20 janvier 2014, le Bureau d'Etat des Statistiques a indiqué que l'économie chinoise a progressé en 2013 de 7,7% en glissement annuel.

Le premier partenaire commercial de la Chine est l'Union Européenne (pour atteindre 559,1 milliards USD en 2013), puis les Etats-Unis (à 521 milliards USD) suivi de la zone ASEAN (à 443,6 milliards USD). L'objectif d'une croissance de 7,5% pour l'année 2014 a été adopté fin 2013 lors d'une réunion sur la stratégie et les réformes économiques prioritaires en 2014.

Après le rêve américain, l'année 2014 serait-il l'année de l'épanouissement du rêve chinois ?

Selon une étude publiée le 8 novembre 2013 par le Pew Research Center, septième *think tank* (laboratoire d'idées) des États-Unis selon le classement *Global Go To Think Thank 2013* - classement et rapport établis par l'Université américaine de Pennsylvanie - 82% des chinois sont résolument optimistes contre 33% d'américains et 9% de français.

Les objectifs économiques pour 2014. Les principaux objectifs seront annoncés par le gouvernement chinois à l'occasion de la session annuelle du parlement programmée en mars prochain.

Une des priorités affichées par Pékin est de rééquilibrer l'économie chinoise pour favoriser le développement de la consommation et des services, alors que la croissance repose pour l'instant avant tout sur les exportations et l'investissement.

Les réformes dans le secteur agroalimentaire. Des efforts importants sont ainsi mis en œuvre dans le secteur de l'agroalimentaire.

Le gouvernement chinois encourage en effet les **fusions et acquisitions** des entreprises dans le secteur laitier pour répondre aux besoins croissants de la population, notamment de la population infantile. Cette dernière devrait en effet accroître avec la directive de l'assouplissement de la politique de l'enfant unique, arrêtée par le troisième plenum du Comité central du PC chinois qui s'est tenu en novembre 2013.

Par ailleurs, les **produits biologiques** seront réglementés dans les mois qui viennent. En effet, la mesure de gestion de la certification de produits

biologiques sera officiellement mise en œuvre à partir du 1^{er} avril 2014. Tous les produits bio' ou organiques étrangers pourront mettre l'indication de produit biologique à la condition qu'ils respectent le cahier des charges et qu'ils soient certifiés par des certificateurs sur la liste officielle reconnue par l'état chinois.

Les producteurs français de produits biologiques souhaitant exporter vers la Chine devront se conformer à ces nouvelles dispositions. La liste de certificateurs de produits biologiques devrait être bientôt publiée.

Sur le plan de la **traçabilité des produits**, la municipalité de Shanghai a annoncé en janvier 2014 que le système (projet) de traçabilité et sécurité sanitaire sur la circulation (réseaux de distribution de produits agricoles et alimentaires) a été achevé. Les données officielles de la municipalité de Shanghai en 2013 montrent que, dans la ville de Shanghai, 5 marchés de grossiste, 5 entreprises (industrie) agroalimentaires, 13 centres de distribution, 225 hypermarchés, 600 marchés de produits frais, et 223 supermarchés ont appliqué le système de traçabilité.

Le jambon de Bayonne, produit traçable par excellence, serait dans l'attente en ce début 2014 d'une autorisation pour l'exportation de la filière vers la Chine. Une autre autorisation serait également attendue pour l'export du foie gras.

Si les données 2013 ne sont pas encore disponibles, l'agroalimentaire constituait en 2012 le premier secteur industriel français aussi bien en termes de chiffre d'affaires, que d'emplois.

En 2012, les 13.500 entreprises du secteur ont réalisé un chiffre d'affaires de 160,9 milliard d'euros et employaient 495.000 personnes réparties sur tout le territoire national. L'agroalimentaire joue ainsi un rôle clé dans l'aménagement et la vitalité du territoire français puisqu'il transforme 70% de la production agricole française.

De plus, le secteur constitue un précieux soutien à la balance commerciale du pays puisque cette même année il a généré un excédent commercial de 9,2 milliards d'euros.

La Chine quant à elle est clairement identifiée comme le marché le plus dynamique dans la demande mondiale agroalimentaire.

Dans son rapport d'information relatif à « *L'agroalimentaire français face au défi de l'export : pour*

une réforme ambitieuse du dispositif public de soutien » du 10 juillet 2013, la commission des finances du Sénat rappelle que la Chine doit en effet nourrir 21 % de la population mondiale sur 9 % de la surface agricole utile, alors que celle-ci est grignotée par l'urbanisation et que les ressources en eau chinoises représentent seulement 6,5 % des ressources en eau de la planète, ressources inégalement réparties entre les régions agricoles chinoises.

Le marché chinois se présente donc comme un relais de croissance exceptionnel pour notre industrie agroalimentaire.

Evolution des préférences tarifaires douaniers entre l'UE et la Chine. La réforme du règlement (UE) n°978/2012 du Parlement européen et du Conseil du 25 octobre 2012 appliquant un schéma de préférences tarifaires généralisées (« SPG ») et abrogeant le règlement (CE) n°732/2008 du Conseil résulte d'une volonté des États membres, du Parlement européen et de la Commission européenne de s'appuyer sur des critères objectifs de développement pour l'octroi des préférences tarifaires que l'Union européenne (UE) accorde unilatéralement aux pays en développement (PED).

La réforme est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2014. Elle a pour objectif de concentrer les préférences commerciales sur les pays qui en ont le plus besoin : constatant que les pays bénéficiaires ont connu des évolutions très différenciées ces dernières années, et que les économies émergentes ont capté à leur profit les avantages du dispositif existant, au détriment des économies des pays les plus vulnérables, le nouveau SPG prévoit un net resserrement de la liste des bénéficiaires :

- les pays à revenu intermédiaire supérieur (catégorie Banque mondiale) sont désormais exclus, ce qui réduit de façon importante le nombre de pays bénéficiaires du SPG de 177 à 83. La Chine (et la Thaïlande) le seront en 2015 compte tenu de la progression de leur PIB.
- (ii) des produits supplémentaires ne bénéficieront plus de préférences tarifaires : le mécanisme de graduation sectorielle a été renforcé pour, *in fine*, exclure un plus grand nombre de couples pays/produits bénéficiant du SPG devenus trop compétitifs.

Ainsi la Chine (et l'Inde), non exclues dès 2014 au titre de leurs revenus, se verront appliquer de très larges exclusions sectorielles qui réduiront les bénéfices qu'ils continuent de retirer du SPG.

ACTUALITÉ SIMON ASSOCIÉS

INAUGURATION

SIMON ASSOCIÉS vient d'inaugurer, le 30 janvier 2014, son nouveau site internet :
<http://www.lettredesreseaux.com>
dédié à l'actualité juridique et économique des réseaux de distribution.

☞ [Pour en savoir plus](#)

EVENEMENTS

Dans le cadre des « Rencontres de Simon Associés », aura lieu le 13 février 2014,
une conférence-débat sur le thème :
« *Dynamiser la croissance par la reprise d'un réseau in bonis ou en difficulté* ».

☞ [Pour en savoir plus et s'inscrire](#)

SIMON ASSOCIÉS est présent, les 5 et 6 février 2014,
au Salon des Entrepreneurs, au Palais des Congrès à Paris.

SIMON ASSOCIÉS a organisé un petit-déjeuner atelier, le 30 janvier 2014, dans ses
locaux à Nantes, sur le thème : « *La reprise à la barre du
Tribunal, une opération de croissance externe opportune ?* ».

SIMON ASSOCIÉS était présent à New-York, du 12 au 14 janvier 2014,
à la 103^{ème} édition de la National Retail Federation (NRF),
le plus grand Salon du monde dédié au retail.

Dans le cadre des « Rencontres de Simon Associés » a eu lieu, le 9 janvier 2014,
une conférence-débat sur le thème : « *Commerce, Retail, Franchise :
comment intégrer contraintes juridiques et études au process commercial* ».

Cette liste des évènements et publications n'est pas exhaustive.

Vous pouvez consulter à tout moment notre site internet www.simonassocies.com et notre site internet dédié à l'information juridique et économique des réseaux de distribution www.lettredesreseaux.com pour prendre connaissance des articles ou évènements d'actualité intéressants les réseaux de distribution.